

안성지회를 찾아서...

협회 육우분과위원회 안성지회는 거세장려금(두당 10만원)을 지원 받기 위해 안성지역 육우농가의 서명을 받기 시작하면서 지회 결성의 필요성을 인식하게 되었고, 2002년 초 20여 농가가 모여 육우인의 권익보호와 정보교환을 목적으로 결성되었다. 현재는 안성지역 육우농가의 절반가량이 가입하여 활동하고 있다. 농가들이 지속적으로 회원가입을 해오고 있으며 더욱 회원가입에 열중할 것이라 한다. 김진항 지회장은 “육우산업의 발전과 육우인의 권익을 보호하기 위해서는 육우인의 결집이 최우선 시 되어야 한다”며 “회원가입을 최대의 과제로 삼고, 지회장, 부지회장 등 지회임원들과 회원들이 앞장서고

회원 및 임원소개 :
 지회 장 : 김진항
 부지회장 : 김익경, 박근원,
 이창우, 이승우
 기획실장 : 강병권
 총 무 : 성영은

있으며, 공문을 통해서도 지속적으로 가입유도를 하고 있다”고 말한다.

‘육우 얼굴찾기’를 진행중인데...

현재 안성지회에서는 ‘육우얼굴찾기’에 심혈을 기울이고 있다. ‘육우얼굴찾기’란 육우가 소비자에게 강한 어필을 통해 한발짝 한 발짝씩 다가간다는 것.

이와 같은 맥락으로 안성지회는 ‘육우얼굴찾기’와 병행하여 ‘육우자조금’ 사업을 진행해 나가려고 한다. 이는 지회 차원이 아닌 협회 육우분과위원회 차원에서 진행중이라고 한다. 또한 육우고기의 품질을 알리기 위해 지속적으로 ‘육우 시식회’를 개최해 나갈 계획이다. 우선 이번 어린이 날(5월5일), 미래의



▲ 국내산 육우전문판매장 '백두산 슷불갈비' 전경.

소비 주체인 어린이들을 대상으로 육우 한 마리를 가지고 (무료)시식회를 개최할 계획으로 있으며, 최소 5천명 정도가 참여할 것으로 예상하고 있다. 이와 같이 지속적인 육우시식회를 통해 육우의 이미지 및 품질에 대한 소비자의 인식의 변화를 기대하고 있다.

안성지회에서는 육우전문매장의 건립을 위해 노력 중이다. 현재 지역 하나로마트에 육우를 판매할 수 있도록 노력하고 있으며, 2곳의 하나로마트(한 곳은 이미 확정됨)에서 판매될 것으로 보인다.

또한 안성지회에서는 군청과 농협의 협조로 '육우 소비촉진운동'을 약 한달 가량 벌여 2kg(2만원 상당)짜리 사골, 등심, 양지 등등 염가로 판매하여 총 4천개 가량을 판매하는 등 소비자들의 많은 호응을 얻었다고 한다.

김 지회장은 "우선 내 지역부터(육우홍보) 시작해야 전국적으로 붐이 조성될 것 아닌가"라면서 "앞으로는 내 지역은 물론 전국적으로 붐을 조성하기 위해 최선을 다해 나갈 것"이라 역설한다.

안성지회는 앞으로도 육우활성화를 위해 최선을 다할 것이라 말한다.

경쟁력을 갖추는데 가장 큰 걸림돌은 '돈' 이라고...

경쟁력을 갖추는데 가장 큰 걸림돌이 무엇인가라는 질문에 김 지회장은 서슴없이 '돈' 이라고 말한다. 이를 풀어보면 '회원(육우농가)의 결집'이라는 단어로 귀추된다. '육우얼굴찾기', '육우자조금' 사업 등 회원의 결집이 없다면 이 모든 노력이 허사로 돌아가고 만다. 따라서 안성지회는 지역 회원가입은 물론 전국적인 회원 결집에 총력을 기울이고 있다.



▲ 왼쪽부터 성영은 총무, 김익경·곽근원 부지회장, 강병권 기획실장.

김 지회장은 "현재 소비자들은 좋은 고기는 한우고기, 육우고기는 젓소고기(안좋은 고기)로 인식하고 있는 것이 현실"이라며 "이러한 인식을 타파하기 위해서는 육우의 인식 재조명이 필요하다. 그래서 우리는 '육우얼굴찾기', '육우자조금' 등을 통해 소비자의 인식 전환을 이뤄 한발짝 한발짝 소비자에게 다가가려고 노력 중"이라고 말한다.

지난 3~4년 전 만해도 거세를 거의 하지 않아 품질이 한우에 비해 많이 떨어진 것이 사실이나 현재는 거세율이 높아지고 사양기술이 발전하여 품질면으로 보면 한우에 비해 결코 뒤지지 않는다고 한다. 그러나 소비자의 인식 등으로 가격은 한우에 반값에도 미치지 못하는 것이 현실. 게다가 수입자유화로 인한 엄청난 물량의 수입고기에 시장점유율이 밀리고 있고, 여기에 육우산업에 대한 정부정책의 부재가 어려움을 가중시키는 데에 한몫을 하고 있다. 정부정책은 한우에만 치우친 나머지 육우에는 전혀 신경을 쓰지 않는다는 것이 육우관계자들의 전반적인 의견이다.

김 지회장은 "수입 냉동육이 들어 올때는 어느 정도 경쟁에서 우위를 점했다고 생각했으나, 현재는 수입 냉장육이 들어와 소비자의 안방을 점유하게 되었고 점점 경쟁력을 잃어가고 있는 상태"라고 말한다.

또한 김 지회장은 “무엇보다 소비자의 인식의 전환이 필요하다”며 “육우에 대한 소비자의 인식이 바뀔 때까지 최선의 노력을 다할 것”이라고 말한다. 또한 강병권 실장은 “소비자는 물론 정부(농림부)의 인식의 전환도 필요하다”며 “한우만이 국내산이 아니고 육우도 국내산임을 인식해 주었으면 좋겠다”고 아쉬움을 표명한다.



▲ 직접 소비자에게 육우를 판매하고 있다.

우리의 권익은 우리 스스로 지켜나가야 할 때

강병권 실장은 “현재 WTO, DDA, FTA 등으로 수입육은 하루가 다르게 소비자를 유혹하고 있다”며 “우리 육우인들이 과거처럼 안방에 앉아서 상황을 지켜보던 때와는 전혀 다르게 흐름이 흘러가고 있다. 이제는 전 육우인이 앞장서서 우리의 권익은 우리 스스로 지켜나가야 할 때”라고 강조한다. 그러나 육우인의 결집은 낙농처럼 한달의 두 번씩 유대가 정기적으로 나오는 것도 아니라서 많은 어려움이 있는 것이 사실. 김 지회장은 “육우농가를 결집시키기란 여간 어려운 일이 아니다”라고 말하며 “우선 1~2년 간은 전국적인 조직망인 지회결성을 위해 노력할 것이다. 우선 1,000여 농가만 모이면 총 사육두수의 3분의2는 될 것으로 생각되며, 이 정도면 여러 사업을 시행해 나가는데 큰 어려움은 없을 것이며 나머지 농가들도 따라올 것으로 본다”며 협회에서도 지회결성을 위해 최선을 다해줄 것을 당부한다.

육우에 대한 정부시책 절실

“현재 정부의 지원은 전무하다. 과거 거세장려금과 우수축장려금이 있지만 한우에 비하면 턱없이 부족한 상태”라며 “정부정책이 한우와 마찬가지로(차

별화 정책이 아닌) 선행되어야 한다”고 김 지회장은 강조한다. 또한 성영은 총무는 “육우인들은 수입 개방에 따른 국내 육우산업 피해가 최소가 될 수 있는 안정장치 마련은 물론 육우 관계자뿐만 아니라 정부 차원에서도 육우 홍보에 앞장서주기를 바란다”고 말한다.

‘육우자조금’ 활성화는 육우인의 결집으로 부터...

김 지회장은 “육우자조금 사업을 위해서는 먼저 육우인의 결집이 중요하다. 따라서, 지회 조직이 활성화되지 않으면 안된다”고 강조한다. 또한 김 지회장은 “우선 육우자조금 추진 위원회(가칭)를 구성하여 준비를 해 나갈 예정에 있으며, 지회 조직이 정비되는 대로 ‘임의자조금’부터 시작해 나아가서는 ‘의무자조금’으로 진행해 나갈 것”이라 말하며 “낙농은 유대에서 kg당 1원씩 거출하지만 육우는 도축장에서 두당 5천원(금액은 미정) 정도씩 거출하는 것이 적당할 것”이라고 말한다.

김 지회장은 “앞으로 ‘육우자조금’ 사업이 시작되면 육우의 소비홍보, 판매처 확보를 비롯 이미지 개선을 위해 끊임없는 노력을 할 것”이라고 말한다.

육우전문 판매점 '백두산 숯불갈비'

안성지역에는 육우고기 2등급 이상만을 판매하고 있는 음식점이 있다. 이 음식점 입구에 '수입육 판매 시 1억원 보상'이라는 문구가 눈에 가장 먼저 띈다. 백두산숯불갈비가 육우고기 취급은 아주 자연스럽게 이루어졌다. 안성지회 회의 때마다 이 곳 백두산숯불갈비를 찾았고, 사장인 최정순씨(45)도 자연스럽게 육우를 알게 되었다고.

최사장은 "육우에 대해선 안성지회 분들 때문에 자연스럽게 알게 되었으나, 처음에는 소비자에게 홍보가 안되어 소비자에게 인식을 시키는 것이 무척이나 힘들었다"고 말한다. 그러나 최사장은 육우고기가 한우에 비해 결코 떨어지지 않는다는 것을 알고 우선 소비자에게 육우고기라는 말을 먼저 하지 않고 소비자에게 먹게 만든 후 육우라고 소개시켜준다고 한다. 그러면 소비자들은 '한우'인 줄 알고 먹었는데 '육우'라는 소리에 무척 놀란다. '육우'가 젓소고긴 줄 알았는데 이렇게 육질이 뛰어나다니 하면서 감탄사를 낸다고. 최사장은 이런 소비자들이 주위 분들까지 모시고 와 가게 매출이 예전에 비해 많이 좋아졌다고 말한다.

최사장은 "소비자들은 육우고기하면 젓소고기로 알고 인상을 찌푸린다. 하지만 맛을 보면 한우에 반값 밖에 하지 않으면서 고기맛은 한우보다 낫다고들 한다"며 "앞으로도 육우 전문점으로 자리매김할 것"이라고 다짐한다.

백두산 숯불갈비는 육우전문매장(정육점)도 같이 운영하고 있으며, '육우' 지킴이로 더욱 노력할 것이라 다짐한다.

협회에 바램이 있다면

협회 육우분과위원회가 지난 2001년 11월 결성된 이후 육우홍보, 육우농가 권익대변 등을 위해 활동해왔다. 이에 김진환 지회장은 "협회가 육우농가를 위해 노력하고 있는 점은 심심 이해하나 현재 사료값인상, 시세하락 등으로 경영여건이 악화된 상황에서 육우 얼굴찾기 운동이 협회차원에서 본격적으로 이뤄



▲ 백두산 숯불갈비 사장 최정순씨.

져야 한다고 본다. 그리고 현재 육우분과위원회내 강화, 안성, 남원 등 3개 지회만 결성되어 조직이 미비하므로 지회결성에도 힘을 써줄 것을 부탁한다."라고 말한다. 또한 그는 '육우얼굴찾기' 일환으로 육우 자조금사업 추진 등 육우산업의 전반적인 발전대책안을 협회에서 하루빨리 수립해 줄 것을 요청하고 육우인의 생산자단체로의 협회의 역할을 강조한다.

강병권 기획실장은 "육우농가의 회원가입확대를 위해서는 하나의 구심점이 필요합니다. 우선 자조금추진위원회를 결성하여 단계적으로 계획을 세워 지역별 회원가입과 지회설립에 나서야 합니다."라고 말한다. 이밖에 강실장은 농협하나로마트 입점 추진, 육우브랜드 육성책 마련, BSE발생국가 쇠고기 수입허용 금지 등 육우현안에 대해 협회의 역할이 산적함을 피력한다.

9. 취재를 마치며....

등줄기를 타고 내려오는 땀방울이 어느덧 여름이 되었음을 알려준다. 들에는 모내기를 하고 있는 듯 분주하다. 목에 수건을 걸고 긴 장화를 신고 일하는 모습이 아름답게만 보이지 않는 건 왜 일까.

흩러린 땀방울만큼 수확도 있어야 하지만 밀려오는 수입농산물에 가로막힌 긴 한숨만 공허하다. 이 땅의 농부가 주인 될 수 있는 그 날이 오기를 손꼽아 기다려 본다... ☹

〈취재 / 이세연, 한지태〉